

**Analisis Prosedur Pemberian Kredit Dalam Upaya Mencegah Kredit Macet
(Studi Kasus Pada Bpr Sukabumi Cabang Cibadak)**

Marwah Afni Syafira
Universitas Muhammadiyah Sukabumi
marwah310199@gmail.com

ABSTRACT

This study was conducted to determine the procedure for granting credit and how to prevent bad loans at BPR Sukabumi Cibadak Branch. The method used in this study is a qualitative research method with a descriptive approach. This study uses primary and secondary data sources, namely through observation, interviews and documentation, then the data analysis techniques carried out in this study are data reduction and data presentation and finally draw conclusions from the research that has been done.

The results of the research that have been carried out show that BPR Sukabumi Cibadak Branch has carried out the credit granting procedure correctly but this is not enough to prevent bad loans. The process starts from analyzing customer credit applications, using the 5C 6A and 7P principles, conducting a survey, after the credit is disbursed, the bank will continue to monitor credit payments. As for how to overcome bad loans at BPR Sukabumi Cibadak Branch, it can be done in 3 ways, namely: 3R, Write-Off Credit, AYDA.

Keywords: Credit Granting Procedures, Preventing, Bad Credit

I. PENDAHULUAN

Diera saat ini, manusia memiliki berbagai kebutuhan dan juga keinginan. Namun dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya, banyak sekali manusia yang merasa kesulitan. Sehingga mereka akan menggunakan cara apapun untuk mendapatkannya. Karena keadaan ini, banyak lembaga-lembaga keuangan yang memanfaatkannya, seperti lembaga pembiayaan.

Menurut keputusan Presiden Nomor. 61 Tahun 1988 [1] tentang lembaga pembiayaan. Lembaga pembiayaan merupakan badan usaha yang melangsungkan kegiatan pembiayaan dengan bentuk penyediaan dana atau barang sehingga tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat.

Lembaga pembiayaan bank atau pun non bank bersaing untuk dapat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya. Lembaga pembiayaan memberikan kredit yang berupa kebutuhan barang dan kebutuhan dana. menurut UU No. 10 tahun (1998) tentang perbankan yaitu, "Kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan-tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu sesuai perjanjian yang sudah disepakati mengenai pinjam-meminjam antar bank dengan pihak lain, pihak peminjam wajib melunasi utangnya sesuai dengan jangka waktu tertentu dan dengan pemberian bunga."

Salah satu yang memanfaatkan keadaan ini yaitu BPR. Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) BPR merupakan bank yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran. Bank

Perkreditan Rakyat (BPR) memiliki peran seperti menghimpun dana dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, adapun bentuk lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu, BPR juga memberikan kredit, menyediakan pembiayaan dan penempatan dana yang sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia (BI).

Dengan adanya kredit Bank mengalami keuntungan lebih besar. Karena masyarakat menengah kebawah banyak yang menggunakan kredit untuk memenuhi kebutuhannya, bahkan banyak masyarakat menengah keatas yang menggunakan kredit untuk memenuhi gaya hidupnya yang glamor. Ketika belum ada kredit, masyarakat harus memilih produk yang sesuai dengan uang yang ada didompetnya tetapi dengan adanya kredit, masyarakat dapat membeli produk yang lebih mahal tanpa khawatir, karena mereka dapat membayarnya dengan cara menyicil.

Namun, dalam pemberiannya perusahaan harus berhati-hati agar tidak terjadi kredit bermasalah. Agar hal ini tidak terjadi, perusahaan harus menerapkan analisis prosedur pemberian kredit terlebih dahulu sebelum memberikan pinjaman. Menurut (Sujarweni, 2020, p. 169) Analisis kredit merupakan proses yang dapat dilakukan oleh kreditur agar dapat menilai suatu permohonan kredit yang calon debitur ajukan. Analisis kredit

berguna untuk pertimbangan kelayakan konsumen.

Analisis prosedur pemberian kredit ini berguna untuk mencegah terjadinya kredit macet. Kredit macet merupakan keadaan dimana nasabah, individu, ataupun perusahaan tidak mampu untuk membayar kredit tepat waktu. Jika terjadi kredit bermasalah akan menyebabkan tidak lancarnya perputaran kas dalam sebuah perusahaan, penurunan laba dan akan terjadi penurunan kinerja keuangan untuk kegiatan usaha seperti perusahaan tidak dapat memberikan kredit kembali kepada konsumen lain.

II. KERANGKA TEORITIS

Menurut UU No. 10 1998 tentang perbankan yaitu, “Kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan-tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu sesuai perjanjian yang sudah disepakati mengenai pinjam-meminjam antar bank dengan pihak lain, pihak peminjam wajib melunasi utangnya sesuai dengan jangka waktu tertentu dan dengan pemberian bunga.”

Unsur-unsur kredit

1. Kepercayaan yaitu pemberi kredit merasa yakin bahwa kredit yang telah diberikan baik berupa barang, uang maupun jasa akan kembali diterima oleh pihak kreditur dimasa yang akan datang.
2. Kesepakatan, kesepakatan ini dilakukan dengan cara masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban mereka lalu ditulis dalam sebuah perjanjian.
3. Risiko, keadaan terburuk jika kredit tidak kembali atau timbulnya kredit bermasalah.
4. Prestasi maksudnya yaitu prestasi yang diberikan oleh kreditur pada debitur
5. Adanya kreditur, kreditur di sini maksudnya yaitu pihak yang memiliki uang, barang atau jasa untuk dipinjamkan pada pihak yang lain, dan diharapkan dari hasil peminjaman tersebut akan diperoleh keuntungan.
6. Adanya debitur, debitur di sini maksudnya yaitu pihak yang memerlukan uang, barang atau jasa dan mampu untuk mengembalikannya tepat waktu.

Fungsi kredit

1. Kredit pada hakikatnya dapat meningkatkan daya guna uang
 - a. Para pemilik uang (kreditur) dapat meminjamkan uangnya kepada para pengusaha (debitur), agar dapat meningkatkan produksi atau usaha.
 - b. Para pemilik uang (kreditur) dapat menyimpan uangnya di lembaga keuangan, lalu uang tersebut akan diberikan kepada perusahaan yang sedang membutuhkan untuk meningkatkan usahanya.
2. Kredit dapat meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang Kredit yang telah disalurkan melalui giro akan menciptakan pembayaran baru. Contohnya cek, giro bilyet dan wesel sehingga akan meningkatkan peredaran uang giral.
3. Kredit dapat meningkatkan daya guna dan peredaran barang Dengan adanya pemberian kredit, para perusahaan yang

membutuhkan modal dapat memproses bahan baku menjadi barang jadi, yang membuat peningkatan pada barang tersebut.

4. Kredit sebagai salah satu alat stabilitas ekonomi

Jika ekonomi berada dalam keadaan yang kurang sehat, maka kebijakan akan diarahkan kepada usaha –usaha seperti :

- a. Pengendalian inflasi
- b. Peningkatan ekspor
- c. Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat

5. Kredit dapat meningkatkan kegairahan berusaha.

Ketika ada seseorang yang ingin meningkatkan sebuah usaha, namun tidak mempunyai modal maka bantuan kredit akan sangat dibutuhkan.

6. Kredit dapat meningkatkan pemerataan pendapatan.

Dengan adanya bantuan kredit, para pengusaha dapat meningkatkan usaha dan mendirikan proyek-proyek baru. Proyek baru memerlukan tenaga kerja, dengan demikian mereka akan mendapat pendapatan. Dengan tertampungnya para tenaga kerja, maka akan terjadi pemerataan pendapatan.

7. Kredit juga dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan hubungan internasional.

Bank besar luar negeri yang memiliki jaringan usaha dapat membantu perusahaan – perusahaan lokal dalam bentuk kredit, dengan bantuan tersebut dapat mempererat hubungan ekonomi antar negara keduanya dan dapat meningkatkan hubungan internasional juga.

Jangka waktu kredit

1. Kredit jangka pendek (*short term credit*) merupakan kredit dengan batas waktu maksimum setahun.
2. Kredit jangka menengah (*medium term loan*) merupakan kredit dengan batas waktu dari satu tahun hingga tiga tahun.
3. Kredit jangka panjang (*long term loan*) merupakan kredit dengan batas waktu lebih dari tiga tahun.

Persyaratan Umum untuk Mengajukan Kredit

- a. Foto copi KTP (kartu identitas pemohon)
Foto copi istri, jika pemohon kredit tersebut suami, begitu pula sebaliknya.
- b. Foto kopi KK (Kartu Keluarga)
- c. SK 80% dan 100% (untuk 80% khusus bagi PNS, namun pegawai swasta juga memilikinya agar turut menyertakan)
- d. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- e. Sertifikat kepemilikan rumah dan tanah sebagai jaminan, atau BPKB kendaraan.
- f. Buku tabungan baik di bank tersebut ataupun di bank lain,
- g. Surat keterangan tempat bekerja (bagi pegawai kontrak).
- h. Slip gaji 3 (tiga) atau 4 (empat) bulan terakhir.
- i. Mengisi formulir kredit sesuai permintaan. Contoh : mengisi formulir pengajuan kredit KPR (Kredit Perumahan Rakyat) jika ingin mengambil pinjaman untuk memiliki rumah.

- j. Surat keterangan sanggup membayar cicilan kredit dengan baik jika masa pensiun kerja semakin dekat. Contoh: masa kerja 10 tahun 7 bulan lagi dan calon debitur ingin mengambil kredit 10 tahun maka keterangan atau jaminan dari pimpinan tempat bekerja sangat diperlukan.

Analisis Pemberian Kredit

Menurut Wiratna (Sujarweni, 2020, p. 169) Analisis kredit merupakan proses yang dapat dilakukan oleh kreditur agar dapat menilai suatu permohonan kredit yang calon debitur ajukan. Analisis kredit berguna untuk pertimbangan kelayakan konsumen.

Prinsip pemberian kredit

Untuk mempertimbangkan kelayakan nasabah, pihak kreditur dapat melakukan 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral*). Selain dengan analisa 5C, kreditur juga dapat menerapkan analisis 7P (*Personality, Purpose, Party, Payment, Prospect, Profitability Protection*). Dan yang terakhir kreditur dapat menganalisis dengan menggunakan 6A (Analisis Aspek Hukum, Analisis Aspek Pemasaran, Analisis Aspek Teknis, Analisis Aspek Manajemen, Analisis Aspek Keuangan, Analisis Aspek Sosial Ekonomi)

Keputusan Kredit

Permohonan kredit yang diajukan oleh nasabah akan dianalisis oleh analisis kredit kemudian komite kredit akan mengambil keputusan akhir.

Adapun tugas komite kredit adalah :

1. Membuat keputusan dan penelaahan kredit baru
2. Memastikan kelengkapan pada dokumen kredit
3. Persetujuan perpanjangan kredit

4. Perubahan kondisi atau syarat kredit
5. Pelaksanaan Administrasi, Relasi Kredit, dan Supervisi Kredit

Pelaksanaan kredit terdiri dari:

1. Persetujuan Kredit
2. Jaminan Kredit

Setelah kredit disetujui maka bank membuat Surat Keputusan Kredit (SKK) di dalamnya berisi tentang jaminan atau angunan nasabah. Jaminan kredit yang dapat diterima oleh bank:

- a. Jaminan utama berupa tanah, bangunan, deposito, emas
 - b. Jaminan tambahan berupa mesin, mobil, motor
 - c. Jaminan pelengkap berupa cek giro, stok barang.
3. Realisasi Kredit
 4. Supervisi Kredit

Pengawasan kredit

Ada dua cara pengawasan yang biasa dilakukan oleh pihak kreditur dalam pengawasan, yaitu:

1. Pengawasan dengan model preventif control
Pengawasan ini dilakukan dengan cara pihak kreditur sebelum kredit diberikan kepada nasabah. Contohnya : jaminan bentuk usaha yang dilakukannya.
2. Pengawasan dengan model represif control
Pengawasan ini dilakukan saat kredit sudah diberikan kepada nasabah.
Pengawasan ini dilakukan agar nasabah memiliki kedisiplinan dalam melunasi kreditnya.

Kredit Macet

Menurut Irham (Fahmi, 2014, p. 86) kredit bermasalah yaitu ketidakmampuan sebuah perusahaan, institusi, lembaga atau pribadi dalam menyelesaikan kewajibannya pada tepat waktu baik saat jatuh tempo ataupun sesudah jatuh tempo dan itu sesuai dengan kesepakatan yang berlaku. Kredit bermasalah yaitu merupakan kredit yang tergolong dalam kolektibilitas kurang lancar, diragukan, dan macet.

Kolektibilitas Kredit

Kolektibilitas kredit merupakan kualitas kredit yang dikualifikasikan berdasarkan faktor kinerja debitur, prospek usaha dan juga kemampuannya dalam membayar pokok, bunga dan biaya lain.

Kolektibilitas kredit menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 40/POJK.03/2019 tentang Penilaian Kualitas Aset Bank Umum sebagai berikut :

Kolektibilitas kredit dibagi menjadi 5 yaitu : Kolektibilitas 1 (lancar), Kolektibilitas 2 (dalam perhatian khusus) , Kolektibilitas 3 (kurang lancar), Kolektibilitas 4 (diragukan), Kolektibilitas 5 (macet).

Kriteria kredit macet

Menurut Thomas (Suryatno et al. 1997, p 127) Kredit digolongkan macet apabila:

1. Tidak memenuhi kriteria lancar, kurang lancar, dan diragukan.
2. Sudah dapat memenuhi kriteria diragukan namun dalam jangka waktu 21 bulan dari digolongkan diragukan tidak ada pelunasan atau penyelamatan kredit.
3. Penyelesaian kredit tersebut diserahkan kepada Pengadilan Negeri atau Badan Usaha Piutang Negara (BUPN) atau diajukan

penggantian ganti rugi kepada perusahaan asuransi kredit.

Faktor-Faktor Kredit Macet

Kredit macet dapat terjadi karena dua faktor, yaitu karena faktor intern dan faktor ekstern.

1. Adapun faktor intern disebabkan oleh
 - a. Rendahnya kemampuan kreditur dalam memutuskan kelayakan permintaan kredit
 - b. Sistem informasi dan pengawasan administrasi yang lemah
 - c. Campur tangan para pemegang saham dalam keputusan pemberian kredit
 - d. Jaminan kredit kurang sempurna.
2. Selain faktor internal bisa karena faktor eksternal seperti
 - a. Usaha debitur yang gagal
 - b. Kegiatan ekonomi yang mengalami penurunan serta tingginya bunga kredit
 - c. Debitur memanfaatkan iklim persaingan dunia perbankan yang tidak sehat
 - d. Debitur yang mengalami musibah.

Kredit macet tidak terjadi secara tiba-tiba, ada banyak macam gejala timbul yang seiring dengan berjalannya waktu akan menyebabkan kredit macet. Adapun gejala-gejala penyebab kredit macet dapat digolongkan menjadi tujuh kelompok, yaitu:

1. Ketentuan kredit yang menyimpang
2. Kondisi keuangan kreditur menurun
3. Penyajian laporan keuangan yang tidak benar

4. Sikap kooperatif debitur yang menurun
5. Penurunan nilai dan mutu pada barang jaminan yang diberikan pada pihak kreditur
6. Tingginya frekuensi pergantian tenaga inti perusahaan debitur
7. Timbul masalah pada lingkungan debitur. contoh penyimpangan dari ketentuan kredit yang serius yaitu debitur mengalami penunggakan pembayaran bunga dan/atau angsuran kredit.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Karena peneliti berinteraksi dengan objek dan pemilik perusahaan yang akan diteliti.

Menurut Sugiono (Sugiyono, 2017, p. 215) Dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan populasi, karena penelitian kualitatif berangkat dari kasus tertentu yang ada pada situasi sosial tertentu yang ada pada situasi sosial tertentu dan hasil kajiannya tidak akan diberlakukan ke populasi, tetapi ditransferkan ke tempat lain pada situasi sosial yang memiliki kesamaan dengan situasi sosial pada kasus yang dipelajari. Sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai narasumber, atau partisipan, informan, teman dan guru dalam penelitian. Dalam penelitian ini social situationnya yaitu prosedur pemberian kredit dan upaya dalam menangani kredit macet pada perusahaan.

Metode analisis yang digunakan yaitu analisis deskriptif. Analisis deskriptif yaitu analisis yang

berusaha mendeskripsikan sesuatu. Dalam penelitian ini akan menganalisis prosedur pemberian kredit dan upaya untuk mengatasi kredit macet pada BPR Sukabumi cabang Cibadak seperti yang akan dijelaskan dibawah ini:

1. Reduksi Data (*data reduction*)

Penulis menganalisis bagaimana penerapan prosedur pemberian kredit seperti cara BPR Sukabumi dalam menganalisis calon debiturnya secara lengkap dan objektif dengan menggunakan prinsip pemberian kredit dan mengambil keputusan kredit, dimulai dengan pengajuan kredit debitur hingga pengiriman barang dari kreditur dan pembayaran.

2. Penyajian data (*data display*)

Memudahkan dalam memahami yang terjadi, dan berdasarkan hal yang telah dipahaminya tersebut peneliti dapat melaksanakan hal selanjutnya pada penelitian.

3. Pengambilan keputusan

Peneliti mengambil kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan pada BPR Sukabumi Cabang Cibadak.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Permohonan kredit merupakan suatu kegiatan pada tahap permulaan dengan maksud agar saling mengetahui informasi mengenai persyaratan dalam memberikan kredit oleh perusahaan yang bersangkutan. Pemberian kredit tanpa dianalisis

terlebih dahulu, akan sangat merugikan sebuah bank dan perusahaan, karena pihak bank tidak mengetahui terkait nasabah yang akan mengajukan permohonan kredit, dari mulai kemampuan membayar dan latar belakang nasabah. Adapun syarat-syarat dan ketentuan untuk mendapatkan kredit pada adalah sebagai berikut:

Permohonan yang dilakukan oleh calon nasabah bisa dengan cara datang langsung ke kantor dan mengajukan pinjaman atau bisa dengan cara sales membagikan brosur secara langsung ditempat.

1. Formulir pengajuan kredit

Formulir ini disediakan oleh bank yang memuat persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah dalam rangka mendapatkan kredit. Dalam formulir tersebut diatur antara lain mengenai besarnya kredit, jangka waktu, dan lain sebagainya. Formulir ini diisi oleh nasabah, formulir tersebut berisi tentang identitas nasabah lengkap.

a. Data-data yang sudah di cek akan di survey oleh pihak account officer

Adapun data-data yang sudah lengkap akan dikumpulkan kemudian dilakukan survey ke tempat tinggal nasabah sesuai data yang ada untuk melihat kelayakan calon nasabah yang akan melakukan peminjaman kredit. Untuk menganalisa kelayakan kredit yang diajukan oleh calon nasabah BPR Sukabumi Cabang Cibadak menggunakan beberapa prinsip yaitu sebagai berikut :

1. *Character* (karakter)

Merupakan keadaan watak dari konsumen dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Tujuannya adalah memberikan keyakinan kepada perusahaan bahwa

sifat atau watak dari calon nasabah yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang calon nasabah, baik bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan kedudukan sosial nya. *Character* merupakan ukuran untuk menilai “kemauan” debitur membayar kreditnya.

2. *Capacity* (kapasitas)

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba atau pendapatan. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang, maka semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit.

3. *Capital* (Modal)

Debitur melihat kemampuan modal nasabah, melihat kelancaran usaha dengan cara melihat laporan keuangannya, mencari informasi dari tetangga atau lingkungan tempat tinggal calon konsumen. Sebagai contoh, surveyor akan bertanya kepada tetangga atau ke warung di dekat tempat tinggal calon nasabah apakah mengenal calon nasabah, bagaimana karakter atau kemampuan calon nasabah dalam membayar cicilan menurut pandangan para tetangga.

4. *Condition of economy*(kondisi ekonomi)

Dengan mempertimbangkan keadaan ekonomi maka perusahaan dapat memprediksi bahwa apakah konsumen dikemudian hari bisa lebih baik dalam pembayarannya atau lebih buruk usahanya sehingga akan mempengaruhi kelancaran dalam pembayaran.

5. *Collateral* (jaminan)

Dalam menganalisa tingkat resiko usaha calon nasabah, BPR Sukabumi Cabang Cibadak melihat aspek keadaan usaha atau kelangsungan usaha dimasa mendatang beresiko ataupun tidak khususnya berhubungan dengan resiko pasar konsumen.

6. *Condition of economy*(kondisi ekonomi)

Dengan mempertimbangkan keadaan ekonomi maka perusahaan dapat memprediksi bahwa apakah konsumen dikemudian hari bisa lebih baik dalam pembayarannya atau lebih buruk usahanya sehingga akan mempengaruhi kelancaran dalam pembayaran.

7. *Personality* (kepribadian)

Kreditur dapat melakukan penilaian melalui kepribadian nasabah, dari sini dapat terlihat bagaimana cara hidup nasabah. seperti gaya hidup tingkah laku, dan juga dapat terlihat bagaimana tindakan nasabah dalam menghadapi suatu permasalahan.

8. *Purpose*(Tujuan)

Kreditur hendaknya mengetahui tujuan jenis kredit yang ingin diambil nasabah. hal ini bertujuan agar mencegah bank dalam meminjamkan dana yang salah sehingga ada penyalahgunaan dari nasabah.

9. *Party* (Golongan)

Meneliti nasabah lalu mengklasifikasikannya ke dalam beberapa golongan berdasarkan modal, loyalitas dan karakter. penggolongan nasabah ini bertujuan agar mempermudah bank dalam melakukan analisis kredit dan dalam mengambil keputusan pemberian kredit.

10. *Payment* (Pembayaran)

Melihat sumber penghasilan nasabah dalam pembayaran kredit. hal ini dilakukan agar bank dapat memastikan calon nasabah dapat membayar cicilannya sampai lunas dan tepat waktu. Lebih banyak sumber penghasilan nasabah, maka akan semakin baik pembayarannya.

11. *Prospect* (Potensi)

Menganalisis apakah prospek usaha yang sedang dikerjakan oleh nasabah untuk ke depannya akan menguntungkan atau tidak. Hal ini menjadi salah satu pertimbangan bank dalam mengambil keputusan pemberian kredit.

12. *Profitability* (Keuntungan)

Menganalisis kemampuan nasabah dalam mendapatkan keuntungan. Profitability ini dapat diukur dengan melihat per periode apakah meningkat atau tetap sama.

13. *Protection* (Perlindungan)

Menjaga agar usaha nasabah dapat berjalan dengan lancar dan jaminannya mendapatkan perlindungan.

14. Analisis Aspek Hukum

Kreditur menganalisis dokumen mengenai identitas diri yang diberikan oleh nasabah

dokumen tersebut seperti identitas pemohon, legalitas perizinan usaha, akte pendirian, NPWP, pengesahan akte pendirian dari Kemenkumham.

15. Analisis Aspek Pemasaran

Pihak kreditur akan melakukan analisis barang yang akan dipasarkan, besarnya pangsa pasar serta luas daerahnya strategis dalam menghadapi persaingan jumlah pesaing, serta rencana penjualan.

16. Analisis Aspek Teknis

Pihak kreditur akan melakukan analisis ketersediaan bahan baku, lokasi usaha, proses produksi, layout pabrik.

17. Analisis Aspek Manajemen

Pihak kreditur akan menganalisis aspek manajemen seperti pengalaman usaha, pengendali usaha (Key Person), jumlah tenaga kerja, regenerasi, struktur organisasi.

18. Analisis Aspek Keuangan

Pihak kreditur akan melakukan analisis mengenai *Liquidity*, *Leverage*, *Activity*, *Profitability* serta analisis sumber dan penggunaan dana.

19. Analisis Aspek Sosial Ekonomi

Pihak kreditur akan menganalisis dampak yang ditimbulkan oleh perusahaan nasabah.

a. Hasil survey akan di laporkan kepada pihak kepala cabang untuk proses pencairan. Jika hasilnya diterima atau ACC maka semua data-data nasabah dan formulir yang telah lengkap akan diserahkan ke bagian administrasi untuk membuat kwitansi dan kartu pembayaran cicilan.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi keadaan kredit adalah sebagai berikut :

1. Volume penjualan kredit

Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan

memperbesar piutang. Dengan semakin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya hal ini menunjukkan bahwa perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Semakin besar jumlah piutang berarti semakin besar risikonya.

2. Kebiasaan pelanggan dalam membayar

Kebiasaan pelanggan membayar kewajibannya melewati tanggal pembayaran/melakukan penumpukan pembayaran dapat menyebabkan kredit macet.

3. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dibandingkan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk jangka waktu pelunasan yang pendek, pembebanan bunga yang tinggi pada pembayaran piutang yang terlambat.

4. Ketentuan dalam batasan kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimum bagi kredit yang diberikan pelanggannya. Semakin tinggi batas atas pemberian piutang maka semakin besar juga dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian juga dengan ketentuan mengenai siapa yang diberikan kredit, disatu sisi hal ini merugikan karena membatasi pelanggan tetapi hal ini juga

memiliki nilai positif yaitu mengurangi risiko kredit macet.

Proses persetujuan kredit pada BPR Sukabumi cabang Cibadak

1. Debitur mendatangi kantor BPR Sukabumi cabang Cibadak untuk mengajukan permohonan pinjaman.
2. Debitur mendatangi Costumer Service untuk minta formulir permohonan kredit
3. Costumer Service memberikan berkas pada Kasie Pemasaran
4. Kasie Pemasaran memberikan berkas pada analis
5. Analis memproses secara administratif untuk kelengkapan berkas
6. Melakukan survey
7. Analis akan menganalisa kreditnya
8. Analis mengajukan kredit yang akan diajukan untuk diberikan kepada kasie pemasaran
9. Kasie Pemasaran mengecek kembali hasil dari analis
10. Berdasarkan keputusan dari kasie pemasaran diajukan ke pimpinan cabang
11. Melakukan kordinasi dan komunikasi dari komite kredit yang terdiri dari : pimpinan cabang, kasie pemasaran dan analis
12. Keputusan dari komite kredit
13. Pimpinan Cabang memberikan ke Administrasi Kredit
14. Menelepon nasabah untuk melakukan pencairan

Penentuan Kelayakan Kredit

1. Produk Kredit Mantap (Penghasilan Tetap)

Kreditur menilai kelayakan nasabah dilihat dari sumber pembayaran (gaji), jika gaji nasabah tidak mencukupi maka tidak layak untuk diberikan kredit. Selain itu, kreditur melakukan *BI checking*

2. Mitra (Modal Kerja dan Investasi)

Kreditur menilai kelayakan nasabah dilihat dari hasil usaha, kondisi saat melakukan survei. Selain itu, melakukan *BI checking*

Pengawasan kredit

1. Proses awal pemberian kredit
 - a. Melihat kelengkapan administrasi kredit
 - b. Melihat analisis kelayakan usaha
 - c. Angunan yang diberikan harus lebih besar dari kreditnya
 - d. Angunan harus *marketable*
2. Tahap pemberian kredit
 - a. Pencairan kredit disesuaikan dengan kebutuhan nasabah
 - b. *Maintenance* melakukan *control* hingga kredit lunas
 - c. Jika ada kredit keterlambatan pembayaran, kreditur menghubungi atau mengunjungi debitur.

Pencegahan kredit macet

1. Meningkatkan tahap awal pemberian kredit
Bank dapat mencegah terjadinya kredit macet dengan meningkatkan prosedur pada awal pemberian kredit, seperti pada proses administrasi, analisis dan agunan yang diajukan oleh nasabah .
2. Melihat kondisi ekonomi saat ini, dengan adanya covid 19 bank melihat peluang untuk ekspansi untuk sektor produktif ditahan, dan lebih mendahulukan yang berpenghasilan tetap
3. Angunan yang lebih besar dari kreditnya dan *marketable* (cepat dijual)
Angunan yang diajukan oleh nasabah harus memiliki harga jual yang lebih besar dibanding

dengan kredit yang akan diajukan.

4. *maintenance* ditingkatkan

Bank meningkatkan maintenancenya dengan cara berkomunikasi lewat handphone, atau dapat dengan melakukan kunjungan

Penanganan kredit macet

1. Proses 3R (Tahapan Pertama)

a. *Rescheduling* (*Penjadwalan kembali*)

Salah satu cara untuk menangani kredit macet yaitu mengajukan *rescheduling* atau penjadwalan kembali cicilan kredit yang harus dibayar setiap bulannya. Pada metode ini biasanya jumlah setoran, jumlah bunga, serta jangka waktu pembayaran dan pelunasan kredit mobil dijadwal ulang kembali oleh pihak kreditor.

b. *Reconditioning* (*Persyaratan Ulang*)

Selain *rescheduling*, Anda juga bisa mengatasi kredit macet dengan mengambil metode *reconditioning* atau persyaratan ulang. Di mana, pada metode ini, pihak kreditor tidak hanya mengubah jangka waktu pembayaran maupun pelunasan kredit mobil Anda, tetapi juga mengubah syarat & ketentuan yang berlaku sehingga dapat membantu meringankan beban Anda ketika melunasi cicilan kredit.

C. *Resctructuring* (*Penataan Ulang Kembali*)

Terakhir, bisa mengajukan *resctructuring* atau penataan ulang kembali. Pada metode ini, pihak kreditor biasanya menambah waktu debitor melunasi kredit, memotong denda, sekaligus mengurangi suku bunga kredit yang harus dibayarkan oleh pihak debitor.

2. Kredit Hapus Buku

Dilakukan sebagai penyelamatan terakhir jika kondisi nasabah sudah tidak memungkinkan untuk melakukan pembayaran karena kondisi usaha tidak berjalan lagi. kredit hapus buku dilakukan ketika sudah melakukan 3R.

3. AYDA (Agunan yang diambil alih)

a. AYDA dalam proses dilakukan dengan memberitahu nasabah bahwa agunan akan diambil alih, nasabah tersebut sudah menyerahkan kewajibannya berupa agunan yang akan diambil alih, dan pihak bank wajib surat keterangan lunas, namun sebelum agunan diproses oleh bank, nasabah tersebut melunasinya. Jika ini terjadi, saat agunan dijual oleh pihak bank, namun agunan tersebut nominalnya lebih rendah dari hutang nasabah maka nasabah tersebut wajib membayar kekurangannya, namun jika saat agunan dijual oleh pihak bank dan agunan tersebut nominalnya lebih besar dari hutang nasabah bank berhak mengembalikannya.

b. AYDA penyelesaian dilakukan apabila nasabah tersebut benar-benar sudah menyerahkan kewajibannya dengan agunan untuk diambil alih oleh bank, bank sudah membuatkan keterangan lunas. Berbeda dengan AYDA dalam proses, dalam AYDA penyelesaian jika pihak bank menjual agunan nasabah, baik nominal agunan lebih besar ataupun lebih kecil dari hutangnya, nasabah tidak perlu membayar kembali dan bank tidak akan mengembalikan

kelebihannya. Maka bank akan mendapatkan laba jika nominalnya lebih besar dan akan mendapatkan kerugian jika nominalnya lebih kecil dari hutangnya. AYDA penyelesaian bisa dilakukan melalui KPKLNL (badan lelang).

V. SIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada BPR Sukabumi Cabang Cibadak mengenai analisis prosedur pemberian kredit dalam upaya mencegah kredit macet dapat diambil kesimpulan bahwa:

- a. BPR sukabumi Cabang Cibadak telah melakukan prosedur pemberian kredit untuk mencegah terjadinya kredit macet. Dimulai dari menganalisis permohonan kredit nasabah, menggunakan prinsip 5C 6A dan 7P, melakukan survey, setelah kreditnya cair bank akan terus mengawasi pembayaran kreditnya. Namun hal tersebut belum cukup kuat dalam mencegah timbulnya kredit macet
2. Cara mengatasi kredit macet pada BPR Sukabumi Cabang Cibadak dapat dilakukan dengan 3 cara, yaitu dengan cara :
 - a. 3R (*Rescheduling /Penjadwalan kembali, Reconditioning /Persyaratan Ulang, Restructuring/Penataan Ulang Kembali*)
 - b. Kredit Hapus Buku
 - c. AYDA (Agunan yang diambil alih)

2. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada BPR Sukabumi

Cabang Cibadak mengenai analisis prosedur pemberian kredit dalam upaya mencegah kredit macet penulis dapat memberikan saran bahwa:

1. Meningkatkan proses survei, karena dengan proses survey yang baik dan ketat maka akan mendapatkan nasabah yang sehat
2. Meningkatkan kehati-hatian, ketelitian dari Account Officer pada saat kelengkapan data dan proses analisis kredit calon nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Keputusan Presiden Republik Indonesia, *keputusan Presiden Nomor. 61 tentang lembaga pembiayaan*. 1988.
- [2] Undang-Undang Republik Indonesia, “Undang-Undang No. 10 tentang perbankan,” 1998. .
- [3] Otoritas Jasa Keuangan, “Bank Perkreditan Rakyat.” <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/Pages/Bank-Perkreditan-Rakyat.aspx> (accessed Nov. 20, 2021).
- [4] V. W. Sujarweni, *Analisis Laporan Keuangan Teori Aplikasi dan Hasil Penelitian*. Yogyakarta, 2020.
- [5] I. Fahmi, *Manajemen Perkreditan*. Bandung, 2014.
- [6] T. Suryatno, H. . Chalik, M. Sukada, T. Y. Ananda, and T. D. Marala, *Dasar-dasar Perkreditan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1997.
- [7] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta, 2017.